

2023年医院群工部工作职责(优质7篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

医院群工部工作职责篇一

医院门诊工作计划20xx年将继续在上级领导的指导下，遵照全院的统一战略意图和经营要求，开展并做好综合门诊的各项工作，努力完成公司及医院所制定的计划任务。现计划安排如下：

全年经营任务指标定为650万元。其中第一季度为150万元；第二季度为160万元；第三季度为160万元；第四季度为180万元。具体为：

一季度(150万元)

1月份：55万元2月份：45万元3月份：50万元

二季度(160万元)

4月份：50万元5月份：60万元6月份：50万元

三季度(160万元)

7月份：55万元8月份：55万元9月份：50万元

四季度(180万元)

10月份：65万元11月份：55万元12月份：60万元

各专科经营任务指标分配另行拟定(略)。

1. 加强门诊制度与纪律的监管，规范门诊工作秩序。
 2. 提高医生的业务技能以及经营意识和运作水平，夯实经营基矗
 3. 经营有侧重点，寻求突破。重点加大耳鼻喉科与失眠科的经营力度，特别是耳鼻喉科，争取打造成全院甚至全市的拳头科室。
 4. 进行资源整合，淘汰经营业绩较差的科室项目，引进市场前景好的新技术项目，为经营创造新的利润增长点。
 5. 充分利用医保、新农合的优势，加大各种手术患者与住院病人的收住治疗的力度，提高手术和住院的比例。
 6. 加强与企划部的合作，广告宣传求异创新，投放力求精准，以实现广告效果最佳化。策划有新意创意、具备优质水平的营销活动，推动经营业绩的持续增长。
 7. 加强与网络部、市场部的合作，提高营销业绩。
 8. 加强与导医客服的合作，做优服务，提高患者咨询预约来院就诊率。
 9. 加强与相关部门、科室的协调合作，减少患者流失率。
1. 服从公司及医院的统一领导与管理。
 2. 做好本部门工作的同时，完成领导安排的其它任务。
 3. 协调全院搞好各方面的工作及各种活动。
 4. 促进企业文化的繁荣发展。

5. 接受公司及医院安排的各种学习和培训规程。

为了更进一步方便患者就诊，逐步提高预约门诊比例，减少患者等候时间，推动文明有序挂号就诊，特制定预约门诊比例工作计划。

一、严格执行我院《门诊预约挂号制度》，落实管理到位。

二、加大宣传力度，开展社区预约门诊。

三、加强出院患者电话回访时的预约复诊比例。

医院群工部工作职责篇二

进后勤服务中心马上实施，真正改革到谁的头上，各种思想都会涌现，发牢骚也是难免的，我作为财务组长，应配合领导作好工作，受点气，委屈点是正常的，权当是为改革做点贡献。

1、进中心人员有顾虑，怕经济上吃亏，财务组配合领导，把改革意义讲透，主要是已有人员编制不动，改革是引入机制，并非侵害他们的利益。

2、人员进入中心之后，会出现管理上的衔接问题，我们财务组多与中心工作人员联络，同时充分发挥管理员曹娟的管理职能，倾听他们的意见，配合医院领导完成开展的各项工作，在工作过程中，发现问题，随时解决，并按要求每月对托管人员评定优劣而打分向中心汇报，财务组在业务上多指导，使这一工作平稳过渡。

基本铺开，再院本部、川北两大块都实施，且运行效果不错，完全达到了物价局提出的明细化要求，我们采取的是先在院本部开展，在运行中发现问题，随时解决，逐步巩固、熟练，再在川北实施，逐个展开，稳步推进，今年同样采取这一方

法：预备先后在东苑、广粤、长春等各点推广，推进一个，成熟一个，预计全部实行医疗项目电脑管理。

医院群工部工作职责篇三

为实施《我县医院“十二五”疟疾防治规划》的任务，保障人民的身体健康，防止疟疾传染源输入我县引起扩散、蔓延，巩固已取得的疟疾防治成果，根据《云南省疟疾防治技术方案》的要求，结合我乡实际，特制定以下计划：

一、加强疫情监测和报告，掌握疫情动态，做好疟疾流行病学预测预报工作。

二、加强传染源管理，发现可疑病人立即开展血检和流行病学调查，并及时上报、及时根治，登记人册，纳入管理。

三、进一步完善疟疾防治管理体系，稳定疟防专业队伍。

四、认真落实各项疟疾防治措施，加强与有关部门之间的交流与合作，做好外出人口的预防服药工作，杜绝外源性输入性病例的发生。

五、严格按照上级要求完成发热病人的血检任务，同时做好相关资料的收集、整理和季度报表的上报工作。

六、严格执行《疟疾防治技术方案和后期管理工作》，在上级主管部门的指导下，完成对纳入管理的疟疾病人进行休止期治疗和抗复发治疗。

七、积极开展爱国卫生运动，清除蚊虫滋生和栖息环境。同时加大农村疟防知识的宣传力度，倡导辖区居民改变露宿习惯，居室安装纱窗、纱门、挂蚊帐，并科学使用蚊香及各种驱蚊剂，提高人群的自我防护意识。

八、积极救治病人，对确诊病例和血检阴性，但临床症状典型，近期病史典型者，给予指导正规治疗。

XX县铁锁乡医院

XXXX年3月06日

医院群工部工作职责篇四

1、医院物资(包括假体材料)进货上加强合同管理体制，对新产品新物资严格把关，配合领导层对医院使用物资，销售产品结构合理开发等的'决策提供准确的数据依据，对药品，零星的医用物资等实行不定期的价格询查制度。

2、营销策划部实现大小开支项目在统一预算报批的情况下执行，按项目开支明细核定价格进行报销核算。

3、对医院的各手术、治疗项目的收费价格按照部门提议，财务测算成本后报批的程序进行，并逐步完善电脑信息系统的最低限价录入，实现底价预警提示。

目前信息系统存在以下几大问题：

1、收入上只实现收入实现制的核算模式，不能同步以收款核算制的模式进行统计分析

4、本套系统在财务核算、档案管理、经营管理上三者难以形成有效的资源共享，造成无法进行信息统一披露及联查的体系。

要实现以上以收入实现制及收款核算制共存的模式进行统计信息披露，以及实现收款与物资发出相互联连、相互联动，实现毛利及时分析的功能，必须寻求新的系统软件或按本院的管理模式请求软件开发。

加强配合医院领导的决策，对固定资产的结构进行有效的分类、整理出重复可退出的设备进行清理，建立新增新建购置资产的审批制度，建立日常维修保养及定期检修制度，建立报废及转移资产的交接手续，对资产建卡建档的管理体制，确保资产的合理配量，高效运作。

假体：假体存量已进行品种、规格、结构上的安全库存量设置，目前库存量已大部分超出安全库存数，只能继续消耗，少进多出的原则逐步加速存货周转，并进行换货处理，目前只余下麦格的假体在换货上存在很大难度。

医用物资及药品：目前药品已实现科室备用，科室领用在发货上进行限量控制以促进节约及减少损耗，如实行定额定量或与实现收入挂钩的原则，尚难于操作，医用物资及药品目前已进行合理归类但未进行安全库存量的设置。

化妆品：目前品种构成上较为简单难以树立本院独有的品牌概念，特别是配合生活美容部在护理用品、收费项目设置上难以体现层次感，销售的化妆品特别是雅漾产品毛利低，却又是本院的主销产品，产品品种构成上无法突出主次项目，制约本院的营利性收入。

目前对物资的采购仅化妆品在合同管理上已逐步进行，但并未真正完善及落实体现合同制管理的原则，其他医用物资、假体由于有稳定的供应商运作，或是零星临时采购均未实现合同制管理，在换货、退货及结算上特别是化妆品有效期限管理上存在很大的被动局面，不利于物流周转的监督与控制。

医院群工部工作职责篇五

医院营销策划部在医院整个职能系统中应该充当一个什么角色，如何定位，这对于营销部有效地发挥职能作用是十分重要的，因此，我们对营销部的职能定位是：战略规划、市场拓展、品牌推广、客户管理、科室指导、服务培训。其主要

任务是：

1、战略规划：充分利用各种信息，对医院的优势、劣势、机会与威胁进行分析，从战略角度做出医院的营销发展规划，为医院领导的经营管理决策提供依据，做好医院领导的参谋和助手。

2、市场拓展：通过拜访客户、市场调研等多种形式积极拓展市场，增加医院客户量，提高客户忠诚度。通过引进先进的医疗技术、设备和资金，或者输出我们的技术与管理品牌，广泛开展医疗技术项目合作或其它相关项目的合作，提高医院市场占有率。

3、品牌推广：与医院宣传和医务部门密切配合，充分利用各种传播媒介、健康讲座、义诊、举办联合活动等整合营销模式，做好医疗服务项目的推广与宣传工作，不断提高医院的社会声誉和品牌形象。

4、客户管理：建立重点客户档案（包括团体与个人），做好各项跟踪服务与信息反馈工作。利用多种形式与客户发展和保持良好的关系，建立忠诚客户群。特别是要加强大客户的营销关系管理，提高与大客户的关系层级，形成利益共同体。抓好客户服务中心的管理工作，为顾客提供诊前、诊中、诊后完善、全面、高品质的一体化服务。指导全院临床科室、临床医生和护士运用数据库对到院顾客开展全程服务与管理，形成院、科、个人三个层面的客户群，对院、科、个人三级客户群进行立体管理，消灭服务盲点，提高顾客对医疗服务各环节的满意度。

5、科室指导：经常与各职能部门和临床医技科室进行沟通与协调，对全院医疗服务营销活动进行指导，协调各科室的医疗服务行为与竞争行为，使医疗流程更加合理，缩短客户等候时间等。

6、服务培训：做好医护人员和其他人员的营销培训，配合相关业务部门做好服务技能培训，指导科室开展营销技能训练，提高全员营销水平。

根据以上职能定位，将制定营销部工作职责范围和相关制度，今后营销科将按照职责范围规定，规范化地开展营销工作。

营销部人员要对本市其他医院的营销与客户服务情况进行情报搜集，了解同行和竞争对手的服务战略与战术。对照我们的运作办法，与所了解到的情况进行对比分析，积极吸收兄弟医院的好做法好经验，不断改进我们的工作。在全面调查了解的基础上，要写出调查报告呈交院领导，并在适当的范围内做分析报告。具体安排为一季度内对xx所有医院进行调查了解，二季度对市内大型医院调查了解，三季度有选择的对市内其它医院进行调查了解，四季度做出总结报告。

整合营销是指对各种可以利用的营销手段进行有效的整合，以提高营销效果。我们要采取有效措施加大医院品牌的推广力度，在不断提高医院知名度的同时来提高医院的美誉度。具体要做好以下几项工作：

1、做好医院网页、院报、各种宣传品等院内传播媒介的有关工作，让更多的群众了解医院，认识医院。

2、积极主动的与有关医学和医院管理学术团体、学术杂志建立广泛的联系，在行业内的媒体上刊登文章，在学术会议上交流文章，尽可能多地利用各种机会介绍医院的技术、管理、改革与发展情况。

3、积极主动地参与各种学术活动，在不给医院增加经济负担的情况下，主办或者协办有关培训、学术交流、论坛等活动，展示医院的品牌形象。

4、按照医院“明确优势项目，打造品牌科室”的思路，做好

医院品牌科室、重点专科和特色项目的推介与推广工作，争取在社会上树立几个知名科室和知名专业。

5、引导专家认识扩大自身知名度和奠定学术地位的重要性，营销科要与业务部门紧密配合，增加我院专家在各种公开场合的露面机会，尽可能创造条件让他们成为不同层次学术团体的专业委员，本专业学术刊物的编委，政府或社区有关健康委员会的委员等，如果我们能做到提到某个专家的名字就知道了我们医院，或者提到了我们医院就能知道某个专家的名字，那正说明我们的医院和专家都有了品牌形象。

6、要医务科和临床科室协作，在周边单位和社区开展“健康教育促进行动”，有针对性地开发一批健康教育课程，并和宣传我院特色与优势有机地结合起来。由营销部负责课程联系与讲授安排，医务科和临床科室提供保障支持，在普及健康和保健知识的同时，不断扩大医院和专家的知名度。其基本做法是：选定专家或者专科医生—确定课程名称—制作课件—确定课程，建立健康课程菜单—营销科和保健科向客户推荐—举办讲座。

医院客户关系管理[crm]是指医院运用信息技术，并通过充分的交流与沟通，获取、保持和增加可获利客户的营销过程。客户关系管理通过将人力资源、医疗业务流程与医学专业技术进行有效整合，最终可以使医院以更低的成本，更高的效率满足客户的需求，从而让医院限度地提高客户满意度及忠诚度，挽回失去的客户，保留现有客户，不断发展新的客户，发掘并牢牢地把握住给医院带来价值的客户群。客户关系管理是医院营销管理的核心，我们要建立客户数据库，对不同客户进行分层次管理。数据库营销是指通过搜集和积累客户大量信息，经过处理，准确掌握，确定目标客户群，使促销工具具有针对性的营销策略。

1、医院客户数据库分个人客户数据库和团体客户数据库，个人客户数据库以出院客户为对象，团体客户数据库以周边单

位和已经或将要与医院签订服务协议的单位为对象。

2、个人客户数据库主要搜集：姓名、性别、年龄、住址、职业、电话、电子邮箱、特殊爱好、来院就诊时间、就诊科室、服务内容（疾病诊断名）、支付费用、回访是否有不满及处理情况等。对个人客户在继续做好电话回访的基础上，对一些慢性病和老年客户要做好经常性的回访工作，同时要利用信函、电子邮件等做好经常性的联系，必要时对特殊客户进行登门访问。

3、团体客户资料主要搜集：公司（单位）名称、地址、电话、传真、网址、电子邮箱、经理或负责人姓名、业务范围、职工人数、员工保健联系人以及与医院关系情况等。对团体客户主要以上门访问为主，同时举办健康讲座、义诊和健康检查等，对来院就诊者按医院规定给予优惠和优先。

4、推行许可电子邮件营销：主要针对数据库中客户，分三个层面进行：医院、科室和医生，通过电子邮件来增进医院与客户的沟通与感情。其做法是医院、科室和医生在推广医疗技术及服务时，事先争得客户的“许可”，然后通过电子邮件的方式向客户发送医院有关的医疗服务信息。医疗服务信息的内容主要包括医院新闻、提醒健康服务或定制健康提醒、医学新进展、保健新知识、医院科室与新技术项目介绍以及在重大节日对客户问候与祝福等。

5、推行感性营销：针对数据库中客户，将医疗服务营销活动情感化，将“情感”这根主线贯穿于医疗活动的全过程，建立潜在客户—客户—忠诚客户—终生客户的培养模式。

6、走访新的周边单位和社区花园，增加协议单位数量。

7、指导科室和医生个人建立客户数据库，提高营销的有效性。对于进入数据库的客户，在措施上主要采取一对一营销的方式，即以客户的最终满意为目标，通过与每个客户互对交流，

了解其现实需求与潜在需求，与客户逐一建立持久、长远的双赢关系，为客户量身定制和提供个性化的医疗服务。

提供导医服务；

凡住院客户提出需帮助办理出院手续的，中心将协助办理出院手续。

为客户送发各种健康宣传资料；

对离院的特殊客户进行电话回访，将收集到的意见与建议及时反馈到相关部门，不断改进服务工作。

根据医院实际和院领导的安排，充分利用医院的优势或其它机构的品牌，通过引进先进的医疗技术、设备和资金，或者输出我们的技术与管理品牌，广泛开展医疗技术项目合作或其它相关项目的合作，做好项目的可行性研究、论证和开发工作，加强对已开展合作项目的沟通与管理。

医院群工部工作职责篇六

回顾总结20xx年我们**医院护理工作在开展过程中，通过多方面的努力，所取得的一些成绩，以及在成绩背后所暴露出来的一些问题，我们每个人都必须对自己进行一次反省，看哪些成绩的取得有自己的付出与努力，或者哪些工作开展得不顺利，甚至出现了失误等情况，有我们自身的责任，如果每个人都能欣然接受成绩，更能诚然面对缺点与责任，从而努力克服它，对我们20xx年度工作目标的实现将不无裨益！

下面我将20xx年度护理工作目标的设定从几个方面谈谈自己的想法：

在20xx年的工作当中，我欣慰地看到我们的护理队伍还是非常优秀的，基本上都能任劳任怨，为医院着想，克服人员少

的问题，甚至加班加点，如期完成各项护理任务，但同时也暴露出了个别人员的消极思想情绪，觉得纪律要求得严了、苛刻了；操作程序规范得细了、不适应了；工作也干得多了、累了，甚至有人在背后搞小动作，说了些不该说的话，做了些不该做的事，但这些事情的发生并没有改变我对她们人格的肯定，我觉得这些思想上的疙瘩、情绪上的抵触，都是正常的、暂时的，所以也就没有把这些事情上报领导并扩大化，因为我相信，在20xx年的工作与生活当中，我能够以身作则，用心来靠近大家，用人格来感染大家，竭力打造一支更具凝聚力的护理团队。

1、2月的学习状况进行考核，人人过关

二季度：4月、5月——学习“三基”基础护理部分6月——集中对

4、5月的学习状况进行考核，人人过关

7、8月学习状况进行考核，人人过关

四季度：10月——学习臀部肌肉注射11月——学习皮下注射12月——统一对全年的学习予以巩固并进行考核通过业务学习的逐步展开，我们护理人员的业务素质将会稳步提高，我准备再拟定一个日常工作量化考核方案，对大家的工作打分；另外，我们护理站还将明细奖罚制度，建立奖罚基金，如果这一方案能经院领导批准，我们将对每月考核排名最前的人员予以奖励，以示表彰！我们知道，奖罚均不是目的，而是要通过这一手段激励大家更严格地要求自己，提高自己，形成“比、学、赶、帮、超”的良性氛围，为医院做出贡献，实现自己的价值。

一个有理想、有事业心的人，除了在工作上要求自己兢兢业业，更希望这一切能得到领导的重视与肯定，得到同事之间的鼓励与协作。

我感谢我们医院领导与医护人员对我在20xx年工作上的帮助与支持，使我在工作中学到了很多工作经验，使我在不断的锻炼与成长当中，更领会到了我们各部门联动、上下同心的重要性。

对于我们护理工作现有的水平，离我们想达到的目标还有距离，难免在工作中存在这样那样的问题，但我觉得能够发现问题并不是一件坏事，我们没有理由，也决不能回避这些问题，我希望院领导能把大家调动起来，都来监督我们的护理工作，随时发现问题，随时更正，共同扶持建设好这支护理队伍，把发现的问题或更好的建议随时与我沟通或上报院领导，以期进步！

相反，我也坚决反对有人在发现问题时，不是善意地指出问题的原因所在，帮助我们迅速改正，而是动辄扩大事态，甚至不避讳病人及其家属，辱骂护理人员，致其羞愧哭泣，无法顺利完成随后的护理任务！我之所以反对这种情形的再发生，是因为我认为，这样既不尊重自己的形象，也没有尊重他人的人格，不仅不能最恰当地把问题解决，同时还有损于医院的声誉。而且使人感觉到其根本不像在解决问题，却有“发牢骚”之嫌！至少也可以说这样做并不妥当！

我们都清楚，护理人员的工作是最基层、最辛苦的工作，又是要求最严格的工作，不仅要把最基本的操作流程规范准确地完成，还要与患者与家属沟通好，事实上还常受到一些家属的不理解与漫骂，很不容易！

所以我希望我们自己的`同事之间应该多一份理解、多一些关怀，不仅为自己，也为他人、为医院，能够携手共进，谋求更大的发展！以上所言，均就事论事，不针对任何个人，望谅解！

医院群工部工作职责篇七

我院在除四害专项工作中能严格遵守规定，积极开展工作。根据县爱卫会的工作要求，为消除院区及医院宿舍区的蚊子、苍蝇、老鼠、蟑螂等病媒生物的危害，防止疾病传播，保障健康，巩固除四害成果。我们采取了多项措施进行工作，上半年除四害工作取得了一定的成绩，现将除四害、灭四害的实际工作情况综合汇报如下：

我院大力开展除四害活动的宣传、发动工作，使全院职工自觉参与除四害活动，特别是防疫专干和卫生员。以环境治理为主，及时投药堵塞鼠洞，清理卫生死角的垃圾，严格做好除四害工作，大力除害，取得较明显的成绩。四害密度不断下降，控制和减少了传染病的发病率，保证了医院生活环境质量。

我院成立了除四害领导小组，具体组织本单位的除四害工作。主要领导负总责，分管领导具体负责，群策群力，密切配合，责任到人，安排专人负责，不走过场，切实改善了院区及医院宿舍区的生活环境。

根据本年度工作计划和时间部署，严格按照计划进行四害消杀工作。

- 1、常年将灭鼠工作作为一项重要工作来抓。统一布置，组织人员10余人次灭鼠投药，堵塞了室内、外环境鼠洞，加强与客户沟通，走访各科室，及时了解灭鼠效果，加强了垃圾通道及垃圾暂存处、医废处置室、放射室、超室、办公楼及住院部等重要场所的防鼠、灭鼠，鼠密度大幅下降。

- 2、春末夏初大力开展了以清除垃圾、粪便、积水等蚊蝇孳生地为重点的环境卫生突击整治工作，全面整治了环境卫生，每月一次灭害灵喷雾剂进行灭杀蟑螂，清除了蟑螂卵和蟑迹。

3、加强垃圾清运管理。认真清除垃圾、余泥渣土，垃圾收集、清运及时，日产日清，户外环境整洁，为防止滋生蚊虫传播疾病，安排人员专职负责对院区、垃圾存放处、卫生间喷洒灭蚊蝇杀虫药剂，做到无蚊、蝇孳生地，并搞好绿化美化。

4、厕所清洁卫生，无蝇、无蛆、无臭；下水道完备，排水通畅，不孳生苍蝇。

5、加强道路的清扫、保洁管理，主干道清扫保洁率达100%，清理卫生死角。对所有卫生死角按地段分清责任，全面进行彻底清理。

6、排水排污管道畅通，有兼职保洁管理人员巡视，鼠、蝇密度控制在省标准内，蟑螂密度低。